



KATALOG ZNANJA

1 IME PREDMETA: **VODENJE PRODAJNEGA TIMA**

2 SPLOŠNI CILJI

Študent razvija sposobnosti za uspešno vodenje prodajnega tima.

3 PREDMETNO SPECIFIČNE KOMPETENCE

Študent:

- Prepoznava in razvija lastnosti uspešnega vodje.
- Spozna tehnike motivacije, vodenja in vrednotenja uspešnosti sodelavcev v prodajnem timu.
- Se usposobi za načrtovanje in izvajanje strategij za doseganje prodajnih in poslovnih rezultatov.

4 OPERATIVNI CILJI

INFORMATIVNI CILJI: Študent	FORMATIVNI CILJI: Študent
<ul style="list-style-type: none">- Opredeli zahtevane kompetence za uspešno vodenje.- Pozna vloge in ravni vodenja.- Spozna uporabnost posameznih stilov vodenja.- Pojasni povezanost med stili vodenja in organizacijsko kulturo.	<ul style="list-style-type: none">- Načrtuje kompetence za uspešno vodenje.- Prepoznava in presoja kakovost vodenja.- V konkretnem primeru izbere in uporabi ustrezen stil vodenja.- Prepoznava dejavnike razvoja organizacijske kulture.
<ul style="list-style-type: none">- Spozna človeške zmožnosti in njihov pomen za organizacijo.- Razume pomen nenehnega izobraževanja in razvoja prodajnega osebja.- Spozna načela sestave in razvoja uspešnega tima.- Spozna proces organiziranja dela in delegiranja nalog.	<ul style="list-style-type: none">- Presoja kompetentnost sodelavcev v prodajnem timu.- Sodeluje pri načrtovanju izobraževanja in razvoja sodelavcev.- Sodeluje pri izbiri novih sodelavcev.- Načrtuje uvajanje novih sodelavcev.- Organizira lastno delo in delo sodelavcev.
<ul style="list-style-type: none">- Razume motivacijske dejavnike posameznika in skupine.- Utemelji vlogo vodje pri motivaciji sodelavcev.- Spozna osnove transakcijske analize.- Pozna dejavnike uspešne komunikacije, vplivanja in prepričevanja.- Razume pomen empatije, kompatije in simpatije v medosebnih odnosih.	<ul style="list-style-type: none">- Analizira lastno motiviranost in motiviranost drugih.- V praktičnih primerih uporabi spoznanja motivacijskih teorij.- Prepoznava različna čustva pri sebi in drugih.- Izbira ustrezne strategije komuniciranja s sodelavci.- Pridobi veščine poslušanja,

<ul style="list-style-type: none"> - Spozna učinkovite strategije ravnanja v konfliktnih situacijah. - Spozna različne pristope k reševanju problemov. - Spozna veščine situacijskega vodenja. - Spozna strategije obvladovanja sprememb. - Seznanen se s pristopom Coaching v prodaji. - Razume pomen oblikovanja vizije vodenja in vodstvenega načrta. 	<ul style="list-style-type: none"> - sprejemanja in sporočanja povratnih sporočil. - Razvija pogajalske veščine. - Uporabi ustrezno strategijo ravnanja v konfliktnih situacijah. - Učinkovito prepozna, definira in rešuje probleme. - Uporabi metode in tehnike za ustvarjalno reševanje problemov. - Razvije odprtost in prožnost za spremembe v delovnem okolju. - Oblikuje lastno vizijo vodenja in vodstveni načrt.
<ul style="list-style-type: none"> - Opredeli vlogo prodajnega vodje pri doseganju uspešnosti podjetja na konkurenčnem tržišču. - Spozna strategijo vodenja s cilji. - Spozna učinkovite pristope k vodenju sestankov. - Definira faktorje uspeha v prodaji. - Pozna proces načrtovanja prodaje. - Razume pomen ključnih strank pri doseganju ciljev prodaje in uspešnosti podjetja. - Spozna metode merjenja in nagrajevanje uspešnosti sodelavcev. 	<ul style="list-style-type: none"> - Analizira trende na tržišču. - Spremlja aktivnosti konkurence. - Analizira prodajne procese. - Izdela akcijski načrt doseganja ciljev. - Vzpostavi sistem spremljanja in analiziranja doseganja prodajnih rezultatov posameznika in tima.

5 OBVEZNOSTI ŠTUDENTOV IN POSEBNOSTI V IZVEDBI

Število kontaktnih ur: 66
(42 ur predavanj, 24 ur seminarskih vaj)

Število ur samostojnega dela: 84
(42 ur študij literature, 24 ur študija primerov, 18 ur priprava seminarske naloge)

Obvezna prisotnost na vajah, predstavitev seminarskega dela ter pisni izpit.

KREDITNO OVREDNOTENJE PREDMETA: 5 KT.

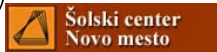
ZNANJE, KI GA MORAJO IMETI IZVAJALCI PREDMETA:
Ekonomija, organizacija, menedžment.

*** ** *** ** *** ** ***

AVTORICI KATALOGA:
Tea Panza Frece, univ. dipl. ekon.
Darja Habjanič, univ. dipl. ekon.

Projekt Impletum
Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008–11

Konzorcijski partnerji:



Operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013, razvojne prioritete 'Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja' in prednostne usmeritve 'Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja'.